

„Limbeck zeigt keinerlei Scheu vor Klischees, überzeugt mit einem **exzellenten Aufbau** und **vielen Lesehilfen** und überrascht mit **konkreten Tipps** für Kaltakquise, Kundenbesuche und Preisverhandlungen.“

Financial Times Deutschland



DAS NEUE HARDSELLING[®] –
Verkaufen heißt verkaufen

DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen

Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Unser Erfolgsprogramm für Sie heißt „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es richtet sich auf ein konkretes Ziel aus – den Verkaufserfolg. Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in den Mittelpunkt – das professionelle Verkaufen!

Wer kann sich noch an die Skepsis und Begeisterung der 60er und 70er Jahre erinnern, als aus den USA die „Hardselling-Methode“ nach Europa herüberschwappte? Es versuchte, hauptsächlich das Produkt mit aggressiver Verkaufsrhetorik in den Markt hinein zu pressen.

DAS NEUE HARDESELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert.

Teilnehmer berichten:

„Kaum zu glauben, aber es funktioniert phantastisch!“

Martin Limbeck erhielt im Jahr 2006 den *Internationalen Deutschen Trainingspreis* in Bronze in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“.

Mit dem neuen Hardselling hat er für Sie ein Trainingsprogramm entwickelt, das Sie aktiv bei Ihrer Hauptaufgabe fördert: Produkte, Dienstleistung und sich selbst erfolgreich zu verkaufen. Verkaufen bedeutet heute ganz einfach auf den Punkt gebracht: Unternehmen müssen mit exzellent ausgebildeten Verkäufern im harten Wettbewerb bestehen. Sein gleichnamiges Buch löste eine Revolution im deutschen Verkauf aus, denn er macht schonungslos klar, worauf es beim Verkaufen wirklich ankommt. Dafür ist DAS NEUE HARDESELLING® konzipiert, denn wir alle wissen:

*„In guten Zeiten geht es allen gut,
in schlechten nur den Besten.“*

„er lebt vor, was er lehrt (...) er kommt immer wieder auf seine Kernaussagen zurück, was den Erinnerungswert auch längerfristig deutlich erhöht (...) seine Motivation kommt so überzeugend von innen, dass sie auch erfolgreich nach außen auf andere überspringt (...)“

Sabine Pfeiffer,
Head of Training & Development, Germany
Dresdner Bank AG, Dresdner Kleinwort

Zielgruppe:

Verkäufer mit Praxis und Erfahrung und jeder, der im übertragenen Sinne „etwas verkaufen will“: Geschäftsführer, Manager, Abteilungsleiter und Key-Accounter. Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Freiberufler und Selbstständige... Alle, die neue Kunden wollen/brauchen und dafür innovative, erfolgreiche Methoden und Wege suchen.

Ihr Nutzen

aus diesem einzigartigen Tagesseminar:

Sie lernen, wie Sie

- sich selbst auf den Verkaufserfolg programmieren
- zu neuen Kunden auf höchster Entscheidungsebene kommen
- Aktionen und Reaktionen ihres Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent zum Abschluss führen
- Verkaufsgespräche aktiv führen und Ihre Kunden mit starken Argumenten überzeugen
- Ihre überzeugten Neukunden zu begeisterten Stammkunden machen





Seminartipp

NEUKUNDEN MIT GARANTIE
präsentiert von Dirk Kreuter -
dem Experten für Neukundengewinnung

Orte: Dortmund, Frankfurt und München

Termine und nähere Infos unter
www.neukunden.com

Seminarinhalte:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Die wichtigsten Lebensmotive und Motivation
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann, wie oft, wie sehr dürfen wir das?
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg
- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Klare Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktion bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- Die mentale Vorbereitung zur Einwandsbehandlung
- 7 Gründe aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und zu unserem Vorteil nutzen
- Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar realisieren
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Wie machen wir den Kunden zum aktiven Referenzgeber?

Methodik:

- Dialog-Training
- Action-Reflection-Coaching
- Lehrgespräche
- Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung

Termine und Anmeldung

Ja, ich will am Seminar „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ mit Martin Limbeck teilnehmen:

- 30. März 2007: Königstein
Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH
Ölmühlweg 65 - 61462 Königstein *erfolgreich durchgeführt*
- 12. November 2007: Königstein
Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH
Ölmühlweg 65 - 61462 Königstein

Investition pro Seminar und Teilnehmer:

555,- € zuzüglich MwSt. Darin enthalten sind sämtliche Erfrischungsgetränke, das Mittagessen sowie das Buch „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“

Bei Anmeldung größerer Gruppen fragen Sie bitte nach Ihren Spezial-Konditionen.

Damit Sie von unserem Team optimal betreut werden, bitten wir Sie die untenstehenden Felder und Angaben vollständig auszufüllen.



Firma/Abteilung

Vorname/Name/Funktion

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Für Fragen und die Anmeldung größerer Gruppen stehen Ihnen Frau Angela Kluge und Herr Olaf Dau gerne unter der Service-Hotline 08 00 - L I M B E C K (08 00-546 23 25) zur Verfügung.